

ПОСТИГАНЕ НА ПЕРЛОКУТИВЕН ЕФЕКТ ЧАРЕЗ ИЛОКУТИВЕН АКТ (НА МАТЕРИАЛ ОТ РАЗГОВОРНАТА РЕЧ)

Татяна Попова

(Софийски университет „Св. Климент Охридски“, ДЕО, tania_ariania@abv.bg)

В настоящата разработка ще бъде направен опит реалистично и не толкова критично да се подходи анализаторски към това изказване от прагматична (прагмалингвистична) – гледна точка. Самото то е почерпено от живата разговорна реч, отправено е към автора на предстоящите разсъждения и е родено в една съвсем банална ситуация, част от нашето повтарящо се ежедневие. Казаното – за баналността и повторителността – разбира се, не е съвсем вярно, не само защото, когато нещата се повтарят, те винаги са различни, а и защото всеки ден научаваме по нещо ново, научаваме как да се държим един към друг, какво да си спестяваме, какво, ако трябва, да повтаряме – и всичко – за да се чувстваме добре в света, в който живеем и който създаваме около себе си. Попаднали в човешката гора сред гъстите корони от оцветени в различни багри листа, носещи нюансите на различни и никога неповтарящи се човешки радости и нерадости, ние можем да си пробием път към слънцето, ако успяваме да живеем в тази гора в разбирателство с нейните обитатели – без да воюваме с тях, без да нараняваме дърветата, но и без да погубваме самите себе си. Да се научим да общуваме, да можем да поискаме и да получим това, от което се нуждаем, а когато ни поискат, ако можем, да дадем.

Погледът към изказването: *Госпожа, на Вас може и да Ви е топло и не ме гледайте, че съм с шапка, на мен ми е студено!* ще бъде толкова реалистичен, колкото реално е то – извадено от речева ситуация с двама комуниканти, като отправителят на съобщението е жена на възраст около 50 години, по професия шивачка, а адресат е авторът на разработката – възраст 27. Възрастта и професията са от значение дотолкава, доколкото тези социални признаци, определяйки социалните роли на говорещите, в някаква степен оказват влияние върху речта им. Така твърди Н.И. Формановская (2008). Речевите социални взаимодействия между комуникантите на ниво установяване на контакт в общуването ярко се проявяват в речевия етикет. Неговата социална природа се предопределя от наличието в ситуацията на речевия етикет на такива компоненти като „аз“ – „ти“ комуниканти, взаимодействащи „тук“ и „сега“. С негова помощ се реализира това взаимодействие между тях, въздействието им един на друг, характерно за общуването изобщо, а в речевия етикет – проявяващо се особено явно. Социалната диференциация

на носителите на езика, техният постоянен социален статус и променливите им социални роли диктуват избираемостта на такива единици, които се „закрепват“ за определени групи носители на езика и се превръщат в стилистично маркирани, ставайки и устойчиви формули за общуване.

Точно затова погледът към въпросното изказване, тема на тези разсъждения не би трябвало да бъде много критичен, защото случаят ни среща с човек, избрал за себе си такова поведение и такъв начин на изразяване, отговарящи не само на социалната роля, която изпълнява, но и задоволяващи потребностите, които има. Не би трябвало да се отнасяме твърде критично, защото адресантът по свой си начин встъпва в речево действие чрез изказване, съдържащо определени комуникативни интенции в следствие на което въздейства върху адресата и получава като отговор на своята молба (отправена нито като молба, нито като въпрос, а по-скоро като съобщение с възмутителна интонация за моментното собствено състояние, което има желание да промени) съответна реакция. Или, казано накратко – качвайки се в празния, но изпълнен със задух затворен автобус от градския софийски транспорт в прохладно и приятно време, аз отворих един малък прозорец и заставах там „да дишам“, а една жена на около два метра разстояние от мен ми отправи гневната спомената реплика. Адресатът не отговори – затвори прозореца и се премести.

След реалистично-критичния анализ от прагматична гледна точка на изказването, то ще бъде съотнесено към една от сферите на употреба на единици от речевия етикет. Тъй като социално определените ситуации изискват социално определени знаци, а личността в процеса на социализация усвоява като необходимост (привичка, обичай, ритуал) използването на такива знаци, посочващи отношението към събеседника, позволяващи установяването на контакт в нужната тоналност, съответна на взаимоотношенията на общуващите, обстановката на общуване и много други социално (обществено и личностно) обусловени фактори, се оформят и обособяват различни сфери на употреба на единици на речевия етикет и към една от тях, определена формално като „Молба“, ще бъде направен опит по-лесно от прагматична и не толкова от граматична гледна точка да бъде причислен изказът – вдъхновител на настоящите редове.

В центъра на своите интереси прагматиката поставя човека – „говорещия човек“, както подчертава Формановская (2008), изследвайки комуникативното взаимодействие между адресанта и адресата, поставени на оста „аз“ – „ти“. Авторката последователно разглежда пет основни линии, по които се развива прагматичният подход към езика в общуването. Ще се спрем на всяка една от тях, за да видим до колко успешно се разгръща общуването в автобуса по оста „аз (като говорещо лице, изразяващо своите интенции чрез определена речева тактика, довеждаща (или не) до комуникативна съ-

гласуваност с адресата) – ти (като адресат на речта, който ще реагира по някакъв начин на изказването)“ (Формановская 2008: 216).

За определяне характера на прагматичния подход към езика в общуването като такъв важно е спазването на първо място на определени правила или постулати (максими) на общуване, тъй като се предполага, че говорещите при встъпване в комуникативна дейност съблюдают някои социални аксиоми, извън които е невъзможно постигане на комуникативна съгласуваност, от която до голяма степен зависи постигането на комуникативен ефект. Р. Ницолова (1984) също отбелязва широката популярност, която придобиват идеите на Х. Грайс за „максимите на разговора“, следствие на установения от него общ принцип за сътрудничество на участниците в разговора. Така например постулатът за количество предполага, че се съобщава точно толкова информация, колкото е нужна за дадената цел на общуването, темата и нейното развитие. „Направи съобщението си толкова информативно, колкото е необходимо! Не прави съобщението си по – информативно, отколкото е необходимо!“ (Ницолова 1984: 13). И както например на етикетно осведомяване за здравето не следва подробен разказ за него, който да наруши максимата за необходимото и достатъчно количество и да произведе със своята изобилност иронична оценка от страна на слушателя, така и едно съвсем обикновено желание – да бъде затворен прозорецът в автобуса – не предполага, и не се нуждае от допълнителна разяснителност – *Не ме гледайте, че съм с шапка, на мен ми е студено!* тази пренаситеност само натоварва изказването, тъй като пресупозицията на изказване от типа: *Бихте ли затворили прозореца?* е *Студено ми е*. От друга страна, обаче, авторът на „пренаситеното с информация“ съобщение явно цели постигане на по-голям ефект, като не се изключва и вероятността, молбата да трябва да изпълнява роля на заяждане – дали защото така можем да накраме „провинилия се“ да се „замисли“, или пък защото така се чувстваме по-значими и център на внимание, или пък просто защото нещата се случват така, както се случват, и не винаги трябва да има „защо“. На самото изказване, съдържащо излишната информация *с шапка съм* и допълнението към нея – *студено ми е*, изразено с гневна и възмутителна интонация, би могла семантичната пресупозиция да бъде например – *криво ми е, всичко ми пречи и всичко ме дразни*. Споменали веднъж понятието „пресупозиция“ – предварителна информация, въз основа на която се изгражда изказването, ще се отклоним още малко от постулата за количество информация на съобщението, но ще засегнем темата за прагматичните пресупозиции – условията за успешна употреба на изказването от комуникативна гледна точка в определен речев акт, а също и от гледна точка на предхождащото или съпровождащото речевия акт състояние на нещата, в което вземат дейно участие говорещият и слушателят. Така например с из-

казването *Моля, затворете прозореца!* са свързани следните пресупозиции (прагматични):

1. говорещият и слушателят са в такива отношения, че говорещият може да се обърне към слушателя с такава молба;
2. този, към когото е насочена молбата, е в състояние да я изпълни;
3. става дума за определен прозорец и слушателят знае кой е той;
4. прозорецът, за който става дума, е отворен.

Тези пресупозиции са посочени от Ницолова (1984), която цитира Ч. Филмор, чийто пример е *Моля, затворете вратата!* Въпреки че изказването, което пробуди анализаторските ни разсъждения и идеи, не е точно *Моля, затворете прозореца!*, но при достатъчна добронамереност от наша страна бихме могли да си го тълкуваме така, то четирите прагматични пресупозиции се отнасят и за него. Те са необходимото условие за сполучлива употреба на изказването в дадения контекст и ситуация (сполучлива – защото комуникативните намерения на говорещия чрез изказването да извърши някаква промяна в действителността, е изразено така, че има ответна реакция и целта е постигната).

За разлика от тях логическите пресупозиции са необходимо условие за истинността на изказването. Максимата за истинност (качество) на изказването се нарежда до тази за количество информация. Тя се свежда до това, че говорещият изхожда от презумпцията за достоверност на съобщаваната информация. Това правило е спазено напълно в нашия случай – ние виждаме, че жената е с шапка, а за да бъде с шапка, значи твърде вероятно е да и е студено.

Формановская (2008) посочва още три правила на общуване. Едното засяга начина на предаване на речта, а именно – ясно, логично, последователно, недвусмислено, изразително изказване и постройка на текста. То също е налице изцяло в разглежданата реплика – за разлика от това, за вежливостта. Адресантът подхожда по-скоро пресилено официално и преднамерено студено, което го отдалечава от това етикетно правило. На тази максима (с естетически, социален и морален характер) – *Бъди учтив!* – Ницолова (1984) приписва по-второстепенно значение. Нарушаването на този постулат, обаче, води до комуникативен неуспех, а нерядко разрушава и самото речево взаимодействие, както пише Формановская (2008). Такова взаимодействие в случая не се и осъществява. Въпреки че е спазена учтива *Вие* – форма на общуване, обръщението *госпожа* е неуместно и несъвместимо с добрия тон на общуване. Иначе – като елемент от изказването, чиято основна функция е да осигури контакт с адресата, като посочва, че именно към него говорещият отправя призив, то функционира безпогрешно. Виденов (1980) разглежда в плана на морфологията, лексиката, модалността на израза и дори на фонетиката средствата, изразяващи социални параметри, и поддаващи се

на контрол от страна на комуникантите, които са експлицирани точно с такава – апелативна цел. Чрез тях се постига социално приближаване (отдалечаване) от съответния съкомуникант. Според него апелативът *госпожа* може да се употребява, макар и много рядко, за подчертаване на особено висока уважителност и социална дистанция към лице с напреднала възраст. Тук обаче този номинатив, изместил вокатива, не изпълнява подобна функция. По-скоро срещаме един от онези „особени случаи“, когато се внася чрез него пейорация.

След правилата за общуване Формановская (2008) отделя внимание на средствата за създаване на текста от някого и адресирането му към другия – средства, свързани с т.нар. понятие „емпатия“. Законът на емпатията развива диалога по линията „аз“ – „ти“ и той не се превръща в беседа на тема „аз“. Продължавайки да търсим място на нашата реплика и тук ще подчертаем (е, малко иронично, но много реалистично), че и този закон е спасен. Макар и да не протича диалог, адресантът „изкусно“ успява да подходи към съкомуниканта си и да не го изолира, отреждайки му единствено ролята на изпълнител на дадено действие – да затвори прозореца (като пък от друга страна той си е заслужил тази роля, отваряйки прозореца и причинявайки неудобство на друг човек без да се замисля (честно казано и без да забелязва) дали шапката достатъчно добре би го предпазила от нахлуващия въздух, макар и свеж, но студен). И така – на нашия егоцентризъм във възникналата ситуация авторът на съобщението отговаря с опит за приемане на нашата гледна точка, поставя себе си от другата страна на диалога и тази смяна на позициите и поглед „през очите на другия“ прозира в речевия отрязък – *на Вас може и да Ви е топло*. Тук чрез модалния глагол *може* говорещият прави предположение между двата полюса на достоверната модалност – на пълната убеденост и на сигурността – въз основа на непълната информация, с която разполага – той няма как да е сигурен, но предполага, че щом отварям прозореца – на мен ми е топло. Разглеждайки начините, по които понятието емпатия се актуализира (или не) в ситуацията, в която попадат говорещият и слушащият, необходимо е да се отбележи, че самите изходни гледни точки на участниците относно причината, поради която искат (или не) да бъде отворен прозореца, са различни. За говорещия важно е да бъде топло, а за слушащия важно е „да диша“. Осъществяването на потребностите и на двамата на едно място е невъзможно.

Възможно е обаче на различни места, както и се случи. Слушателят затвори (по-скоро „затръшна“) прозореца и се премести, а насочените към него комуникативни интенции на говорещия бяха удовлетворени. Тук достигахме да третата линия, по която се осъществява прагматичния подход към езика според Формановская (2008). Изследвайки стратегиите и тактиките на общуване, видовете и формите на речта, прагматиката засяга и теория-

та за речевите актове. Речевият акт не трябва да се разглежда извън линията на комуникативното взаимодействие между „аз“ – „ти“. Той е осъществяване с помощта на изказването на комуникативни намерения на говорещия спрямо адресата. Ницолова (1984: 228) цитира Остин, който различава в речевия акт актове, извършващи се едновременно – фонетичен (произвеждане на определени звукове), фатичен (произнасяне на думи в определени конструкции, оформени според определена граматика с определена интонация), ретичен (резултатът от фатичния акт се свързва с определен смисъл и определена референтност, които са еквивалентни на значението). Тези три акта Остин обединява в т.нар. локуционен акт. Освен него той различава и илокуционен акт (извънречев акт), при който се упражнява от говорещия определена сила върху слушателя (в нашия случай – апелира се към него). Илокутивната сила не се включва в значението на изречението. Но пък всъщност благодарение на нея се постига (или не) желаният ефект. Той се съдържа във въздействието върху адресата и характера на неговата реакция, определени като перлокутивен ефект. Така например социалният комуникативен опит (комуникативна компетенция) на носителите на езика позволява разпознаването в едно въпросително изречение в определена социална ситуация на молба, а не на въпрос и тогава на въпрос, отправен в автобус към някого – *Можете ли да затворите прозореца?* не се изисква отговор, а се очаква реакция на отправена молба да се затвори прозореца. Следователно илокутивната сила на изказването се заключава в това, че адресантът чрез особена форма изразява интенция-молба и въздейства на адресата. Ако тази молба е социално приемлива и удовлетворява постулата за вежливост, изказването, според Формановская (2008), въздейства и предизвиква съответното действие, нерядко съпроводено и с етикетна форма на съгласие. Ако такъв въпрос-молба беше отправен в разглежданата социална ситуация, то отговорът не би бил безмълвно „затръшване“ на прозореца, а затваряне, съпроводено най-вероятно с етикетна формула-извинение за причиненото неудобство чрез пускането на студена струя въздух.

Нормите на речевия етикет според Формановская (2008) пронизват всички речеви актове (съобщаващи информация; изразяващи мнение, оценка, отношение; изразяващи въпрос, желание за получаване на някаква информация; подбуждащи към действие; установяващи, поддържащи, прекъсващи контакт). Според теорията за речевите актове те могат да бъдат преки и косвени. Ако характерът на комуникативното намерение и начинът на изразяването му съвпадат, то речевият акт е пряк и репликата, която разглеждаме, би звучала – *Затворете, моля!* – подбуждаща интенция в императивна форма. Ако изразяването на комуникативното намерение става по непряк езиков начин, речевият акт е косвен – *Бихте ли могли да затворите прозореца?*; *Имате ли нещо против прозореца да си остане затворен?* и т.н. –

подбуждаща интенция под форма на въпрос. Комуникативните намерения на говорещия в автобуса не бяха изразени по нито един от двата начина, но оказаха търсеното въздействие и промяна. Затова – не пряк, но не и косвен според горните определения – този речев акт е факт, той промени ситуацията, а и „значението на едно речево действие се измерва чрез изменението на социалната ситуация, което се постига чрез него“, както смята Вундерлих, цитиран от Ницолова (1984: 11).

Във връзка с теорията на речевите актове се разработва и въпросът за така наречените перформативни изказвания. Изказването *На мен ми е студено* е по-скоро констативно – описва се определено състояние на нещата, то е съждение, което може да бъде истинно (и е такова) или неистинно, лишено от признака „действено“.

От гледна точка на прагматиката трябва да се обърнем към това функционално-семантично обединение на комуникативни единици, което се определя като речев етикет. Той помага за реализацията на целта на общуването и за достигането на комуникативно взаимодействие между събеседниците. Затова, както пише Формановская (2008), да помолим – трябва вежливо – да изразим уважително отношение към адресата, иначе може да не се реализира комуникативно взаимодействие, словесната молба да не намери (придобие) достатъчна илокутивна сила и да не бъде последвана от действие от страна на адресата за нейното удовлетворение.

Възможностите за използване на езикови средства при изразяване на молба, желание, заповед (изобщо – волеизява, варираща от „най-плаха молба до категорична заповед“ (Пашов 1999: 178)) могат да се разглеждат на различни равнища.

Стилистичната окрасеност при изразяване на молба варира по експресивно-стилистичната скала в най-широка гама, предавайки тоналност на общуването от официална и „хладна“ до дружеска и „топла“. Тогава, когато възмущението обхваща цялото ти премръзнало съзнание, най-вероятно е много трудно да се обърнеш учтиво към причинителя на допълнително неудобство, още повече, че той по никакъв начин не показва, че се съобразява с каквото и с когото и да било в дадената ситуация. Гневният, студен, официален (все пак налице са маркерите за официалност, подчертана чрез обръщението *госпожа* и учтивата форма във 2 л. мн. ч.) е нормалният тон на един обиден човек, нямаш желание да се държи особено учтиво с човек, който чрез своите действия нарушава топлата и „задушевна“ атмосфера на пътуването.

Синтактичната структура на изреченията – изказвания, в които се възплащава смисълът „молба“, също е разнообразен.

Сложна е и семантичната структура на изразяването на молба: адресантът каузира бъдещо действие на адресата – *Моля Ви да затворите прозо-*



реца (такъв израз на молба в дадената ситуация можем само да си представим като потенциално възможен). Комунитативните намерения на адресанта се реализират в зоната на прагматичните координати „аз“ – „ти“ –, „тук“ – „сега“ и формират в изразяването на речевия етикет свойството перформативност. Молбата като побудително комуникативно намерение на говорещия винаги е ориентирана към „ти“ адресат, бъдещото действие на когото се мисли като потенциално.

На морфологично равнище от значение са глаголните категории наклонение, време, вид, залог. Ориентацията към една или друга форма има модален характер, тя е резултат от изразеното отношение на говорещия към изказването. Едно от отношенията, които се включват в определението на категорията модалност, както отбелязва К. Цанков (1969), цитирайки Розентал, е „необходимост“, а такова значение имат всички побудителни изказвания.

За изразяването на молба, желание, заповед могат да се използват формите, както отбелязва Цанков (1969), на всички наклонения освен преизказното. Най-подходящо е повелителното (*Затворете прозореца!*), но с определени модални нюанси се употребява и условното (*Бихте ли затворили прозореца?*), изявителното и конюнктивът (*Да затворите прозореца!*).

От глаголните времена се използва бъдеще време (*Ще затворите ли прозореца?*), сегашно и минало предварително (*Да бяхте затворили прозореца?*), като тук формата не изразява минали действия, а изпълнява функциите на „деликатно“ повелително наклонение.

Цанков (1969) разглежда и по какъв начин глаголната категория вид е представена при изразяването на молба, а именно – с двете си граматични значения – свършен (*Затворете прозореца!*) и несвършен (*Затваряйте прозореца!*). Според автора при изразяване на „по-категорично желание, чието изпълнение е неотложно“, за предпочитане са глаголи от несвършен вид, като ефектът може да бъде подсилен, например, и от наречие за време *веднага* (това съответно прави израза малко груб, но пък нетърпящ възражение. Всичко, разбира се, зависи от конкретните ситуация и една такава реплика не би способствала винаги за постигането на желан резултат), докато за изразяване на учтива молба най-удобни са повелителните форми от свършен вид, придружени от *Моля* или *ако обичате*. Залогът също се представя с различните си форми – деятелен (*Трябва да затворите прозореца!*), страдателен (*Прозорецът да бъде затворен!*; *Да се затвори прозорецът!*).

Не може да не засегнем и въпроса за оформянето на учтива молба, при което се използват думи и словосъчетания, които имат модален характер: *моля, мога, ако обичаш, бъди така добър (любезен)*. Тези форми имат модален характер и функционират само като формални белези за вежливост. Когато *моля* е с съчетание с кратка местоименна винителна форма (*моля Ви*)

молбата е едновременно учтива и строга. „По-гореща“ молба се изразява, когато се използва възвратната конструкция *Моля ти се*. Молбата може да се подсили, като се прибавят модификатори – наречия и адвербиални изрази (*много Ви се моля; от сърце Ви се моля*). Такава функция изпълняват и известни брой междуметия и частици с подбудителен характер – *нека* (*Нека бъде затворен прозореца!*), *нали* (*Нали може да затворите прозореца?*), *де* (*Не отваряйте прозореца, де!*), *хайде*, *я* и т.н.

Цанков (1969) също подчертава важната роля на интонацията, особено когато тя е единствен белег за определяне на едно изречение като подбудително.

Точно такъв е и разглежданият случай. Молба изобщо не беше изразена по никакъв начин, но желание прозорецът да си остане затворен, беше недвусмислено показано. Затова и „затръшването“ на прозореца не е никак учтив отговор, но пък и няма на какво да бъде отговор. То е реакция на гневното неодобрение, с което е пропита цялата фраза – от обръщението *госпожа* (маркер на подчертана дистанцираност), носещо символиката на особена уважителност, последвано от учтива форма – *на Вас може и да Ви е топло* (демонстрация на накърнено и незачетено „аз“), където погледа през очите на другия и готовността за приемане на неговата гледна точка показват как философското понятие „емпатия“ придобива смисъл и живот чрез нашите реакции и отношение към другите. Те от своя страна явно още не са се научили не само да се поставят на мястото на другия (което не е наука, а може би само въпрос на желание, което няма от къде да прочетеш, да разбереш и да научиш, можеш само да разбереш сам дали искаш да го направиш, или не), не се съобразяват с него, но и още по-непростимо от гледна точка на етикета, дори не са забелязали, че говорещият е с шапка, та камо ли да стигнат до извода, че на него може и да му е студено и да не му е до свеж въздух. Такива хора разбират единствено казаното им чрез императив, но все пак говорещият в породилата се речева ситуация в автобуса продължава до последно опитите си да спазва „добрия тон“ на общуване и съобщава за състоянието си – *на мен ми е студено* (иначе казано – *Затворете прозореца!!!*), като оставя на своя мълчлив събеседник да се досети сам какво трябва да направи. И той го прави – без дори да се извини, че е причинил неудобство и е нарушил топлата „задушерна“ атмосфера.

Да се поставим на мястото на другия вероятно е едно от най-трудните неща дори за т.нар. „неограничени“ човешки възможности. За да се поставиш на мястото на другия, всъщност се изисква желание – желание да изместиш себе си от центъра на собствения си свят.

Едно от най-лесните неща е поне да не бъдем груби в отношенията си с другите, да не ги донатваряваме с настроението си и със собственото си обсебващо „аз“ или – както е казал Цанков (1969: 26) – „това е умението на

личността да общува с хората, да създава непрекъснато ведро, оптимистично настроение около себе си“.

ЛИТЕРАТУРА

- Виденев, М. 1980, Социални параметри на средствата за езиков контакт. *Език и литература XXXV*, № 2. София, 97–111.
- Ницолова, Р. 1984, *Прагматичен аспект на изречението в българския книжовен език*. София: Народна просвета.
- Пашов, П. 1999, *Българска граматика*. Пловдив: Хермес.
- Формановская, Н.И. 2008, *Русский речевой этикет: Лингвистический и методический аспекты*. Москва: ЛКИ.
- Цанков, К. 1969, *Речев етикет*. София: Просвета.